
Mercado

El suelo urbano, en busca y captura: la escasez de terreno finalista quita el sueño a las promotoras

Los expertos en el mercado residencial avisan de la problemática ya existente y de su probable empeoramiento en 2018 si no se toman medidas para dar respuesta a la demanda con la aprobación de un buen número de proyectos en *stand by*.

Jabier Izquierdo
15 ene 2018 - 04:54



No hay suficiente suelo en la ciudad para tanta oportunidad. Este es el lamento cada día más recurrente entre los expertos del sector y, sobre todo, las promotoras residenciales del país, que alarman de que esta problemática empieza a tener tintes graves. No en vano, en plena recuperación económica, en uno de los momentos más álgidos de un ciclo alcista que ha devuelto la confianza a la promoción de viviendas, el suelo finalista se encoge como un acordeón.

Especialistas del *real estate* como Anna Gener, directora general en Barcelona de la consultora Savills Aguirre Newman, alertó de que “el sector se está calentando mucho” por la escasez de suelo, ya que las promotoras “por definición, sólo pueden comprar producto finalista”, según explicaba en una reciente entrevista concedida a EjePrime. En opinión de la ejecutiva catalana, **“empieza a urgir que la administración pública empiece a tomar partido y agilizar trámites**, porque en determinadas zonas de España hay necesidad de vivienda de obra nueva y no se puede actuar en consecuencia”.

Mientras realizaba sus declaraciones, Gener podría tener en mente a territorios como Madrid, Barcelona y Málaga. **Tres provincias con una alta demanda de vivienda y que coparon más del 50% de la inversión total en suelo que se realizó en España en 2017, con 3.500 millones de euros de desembolso en compra de suelo urbano.** Esta cifra supone un incremento del 19% en los últimos trimestres en relación al número de operaciones promotoras formalizadas, según el informe *Solvía Market View* elaborado por el servicer español y que analiza la situación de la intermediación inmobiliaria en el país.

En los últimos doce meses, **las promotoras reforzaron su presencia en el mercado residencial español, en el que protagonizan el 74% de las transacciones**, apoyadas en muchos casos por los fondos de inversiones que las participan. Este hecho, unido a la falta de terreno anteriormente mencionada, ha derivado en un **crecimiento de los precios del suelo del 6,2% interanual.**

En 2017, se invirtieron 3.500 millones de euros en la compra de suelo urbano finalista en el mercado inmobiliario español

Empresas de reciente creación como Neinor Homes, Aedas Homes, Vía Célere o Aelca han liderado el actual auge de la vivienda nacional con ambiciosos planes de compra de suelo, proyectos residenciales que, igual que ha insuflado ánimo y

confianza a una actividad en declive tras la burbuja inmobiliaria de no hace tantos años, han motivado que el mercado se esté volviendo a encarecer por la competencia que se están generando entre ellas para poder hacerse con la poca oferta de terreno finalista existente en las zonas más cotizadas.

En cuanto al montante, las operaciones de este tipo se cerraron con precios que oscilaban entre el medio millón y los diez millones de euros en el 60% de los casos, mientras que un 15% de las transacciones superaban los diez millones de euros. Un porcentaje este último que, previsiblemente, aumentará en 2018 atendiendo al escenario que se está dibujando en el mercado.

Generar suelo finalista: una nueva línea de negocio para 2018

En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, el suelo urbano finalista más demandado es el de uso residencial, por encima del logístico. Como mercado principal en España en la compraventa de terrenos, el caso madrileño ejemplifica los condicionantes contra los que batallará el sector residencial en este 2018 que acaba de arrancar. En primer lugar, el informe de Solvia apunta a la salida de la ciudad de las promotoras en busca de suelo finalista en la periferia.

Zonas como El Cañaveral o el Corredor de Henares fueron las más solicitadas el pasado año por las compañías del sector. En la primera de ellas abundan los bloques de vivienda tanto libres como protegidas, mientras que en la segunda de las zonas la oferta varía hacia las residencias unifamiliares.

Se han adquirido activos en terrenos *prime* con problemas de conservación u *okupas* en su interior por la escasez de suelo

A día de hoy apenas quedan terrenos disponibles dentro de la almendra central de la M-30, lo que también ha generado que activos situados en terrenos *prime* de la capital española hayan sido comprados en ocasiones incluso con graves problemas de conservación o con *okupas* dentro del edificio.

Misma situación se vive en Barcelona. Tanto en la capital catalana como en su área metropolitana escasea el suelo finalista, lo que ha provocado que **las promotoras hayan vuelto en 2017 a invertir en localidades de la segunda corona de la periferia como Sabadell, Terrassa o Granollers**, entre otros, según destaca el informe del servicer de

Banco Sabadell.

Solvía apunta a una mayor demanda de solares que de suelo de gestión urbanística por parte de las compañías del sector, que prefieren hacer caja pronto con un periodo para lograr retorno de entre tres y cuatro años a más tardar.

La solución a este encallamiento en 2018 puede llegar desde un nuevo *player* del sector. Jeffrey Sújar, director general de Hill International en Europa Occidental, hablaba esta pasada semana en EjePrime sobre la figura del inversor especializado en desarrollo de suelo: “Hasta ahora este tipo de intermediario no se había visto en el país, inversores cuyo interés será el de generar suelo para las promotoras. Veremos proyectos encallados que tendrán ahora interesados en comprar el terreno”.

En 2018 dará entrada en el sector una nueva línea de negocio centrada en el desarrollo de suelo finalista para promotoras

El directivo de la consultora internacional lamentaba, asimismo, “las cuestiones regulatorias de algunos Ayuntamientos” que, en su opinión, “no ayudan a que salgan adelante ciertos proyectos” a pesar del alto interés inversor tanto de empresas nacionales como internacionales.

Los fondos extranjeros, precisamente, tienen fijación en Málaga. En la Costa del Sol hay un claro empuje inversor y promotoras como Quabit y Aedas Homes, que cuentan con capital extranjero en sus accionariado, prevén llevar a cabo grandes proyectos en la zona, mientras buscan terrenos finalistas en ciudades como Marbella o Estepona donde cada vez queda menos suelo para edificar.

Por ello, **uno de los retos para este año de las promotoras inmobiliarias será el de atraer demanda en nuevas capitales de provincia y mercados**. Del mapa nacional, el informe Solvia Market View destaca ciudades como Jaén, Pamplona, Oviedo y Valladolid. Ya sea aquí o allá, de lo que no cabe duda es que la busca y captura de suelo para levantar viviendas continuará en los próximos meses.